

Key Account Manager (m/w/d) für Einkaufsgemeinschaften

Über Deltamedica

Deltamedica ist ein innovatives, familiengeführtes Pharmaunternehmen mit über 30 Jahren Expertise in der Entwicklung und dem Vertrieb von sterilen und flüssigen Arzneimitteln sowie Medizinprodukten. Unsere Lösungen versorgen täglich Krankenhäuser, Dialysezentren und Plasmaaufbereitungsanlagen in Europa und darüber hinaus. Mit qualitätsgeprüften Produkten unter den Marken Deltajonin und Deltamax sind wir ein verlässlicher Partner für medizinische Einrichtungen.

Die Position

Zum nächstmöglichen Zeitpunkt suchen wir einen motivierten und kundenorientierten **Key Account Manager (m/w/d) für Einkaufsgemeinschaften** für unser Vertriebsteam am Standort Reutlingen/Maintal.

In dieser Rolle verantworten Sie den Auf- und Ausbau strategischer Kundenbeziehungen mit Einkaufsgemeinschaften und Klinikmärkten. Sie sind der wichtigste Ansprechpartner für unsere Key Accounts und tragen wesentlich zum Umsatzwachstum und zur Kundenzufriedenheit bei.

Ihre Aufgaben und Verantwortlichkeiten

- **Vertrieb & Akquisition:** Präsentation unserer sterilen Produktpalette bei Kunden im Kliniksegment und ausgewählten Fachgruppen; Abschluss von Verkaufsverträgen und Neukundenakquisition
 - **Key Account Management:** Betreuung und strategische Entwicklung von Einkaufsgemeinschaften sowie Gestaltung langfristiger Kooperationsvereinbarungen
 - **Vertragsmanagement:** Verhandlung und Abschluss von Kooperationsverträgen mit definierten Konditionen und Service-Levels
 - **Marktbeobachtung & Reporting:** Kontinuierliche Analyse von Marktentwicklungen, Preisstrukturen, Wettbewerbsverhalten, Produktinnovationen und Therapietrends; regelmäßige Berichte an die Geschäftsführung
 - **Umsatzpotenziale:** Identifikation neuer Umsatzpotenziale und Vertriebssegmente; aktive Entwicklung von Wachstumschancen
 - **Branchenpräsenz:** Teilnahme an relevanten Tagungen, Seminaren und Kongressen; Netzwerkaufbau und Positionierung als Branchenexperte
 - **Zielvereinbarungen:** Kontinuierliche Erreichung definierter Umsatz- und Ertragsziele im Aufgabengebiet
-

Ihr Profil – Das bringen Sie mit

Ausbildung & Qualifikation:

- Hochschulabschluss in Biologie, Biochemie, Pharmazie, Chemie, Oecotrophologie, Humanmedizin oder Veterinärmedizin, oder
- Kaufmännische/medizintechnische Ausbildung mit Zusatzausbildung zum geprüften Pharmareferenten

Berufliche Erfahrung:

- Mehrjährige praktische Berufserfahrung im Kliniksegment mit belastbaren, etablierten Kundenbeziehungen
- Nachgewiesene Erfahrung in der Verhandlung und dem Abschluss von Kooperationsverträgen
- Erfolgreiches Track Record in Kundengewinnung und -bindung

Fachliche Kompetenzen:

- Sichere Beherrschung von MS Office (insbes. Excel, Word, PowerPoint)
- CRM- und ERP-Systeme von Vorteil
- Analytische Fähigkeiten und "Zahlenaffinität" – Sie lieben es, mit Daten zu arbeiten und Trends zu erkennen

Persönliche Eigenschaften:

- Hohes Kontakttalent und natürliche Verkaufskompetenzen
- Hohe Eigenmotivation und Eigeninitiative
- Starke Verhandlungsfähigkeiten und Durchsetzungsvermögen
- Kollegialität, Teamfähigkeit und Kundenorientierung
- Reisebereitschaft (~30-40% im Inland)
- Zuverlässigkeit und Verantwortungsbewusstsein

Was Sie erwarten können

Arbeitsumfeld:

- Verantwortungsvolle Position mit großem Gestaltungsspielraum
- Zusammenarbeit in einem kollegialen, familiengeführten Unternehmensumfeld
- Direkter Kontakt zu entscheidenden Kunden und strategischen Partnern

Entwicklung & Karriere:

- Hervorragende Entwicklungsmöglichkeiten in einem wachsenden Pharmaunternehmen
- Unterstützung durch kontinuierliche Weiterbildung und Branchenseminare
- Möglichkeit zur fachlichen Spezialisierung und Karriereentwicklung im Vertrieb
- Zugang zu branchenrelevanten Fachkonferenzen und Netzwerkveranstaltungen

Leistung & Vergütung:

- Attraktive, leistungsgerechte Vergütung mit Provisionsmodell
- Erfolgsbeteiligung an erreichten Zielen
- Umfangreiche Sozialleistungen
- Flexible Arbeitszeiten und Work-Life-Balance

Unternehmenskultur:

- Aktive Förderung des konstruktiven Austauschs mit Kollegen, Kunden und Partnern
 - Sinnvolle Tätigkeit: Mitarbeit an der nachhaltigen Verbesserung der Gesundheit von Menschen
 - Offene, transparente Kommunikation und gegenseitige Wertschätzung
 - Raum für Innovation und neue Ideen
-

Bewerbung

Sind Sie interessiert? Dann freuen wir uns auf Ihre aussagekräftige Bewerbung mit:

- Anschreiben
- Lebenslauf
- Zeugnisse / Referenzen

Kontakt:

Deltamedica GmbH

Personalabteilung

Bewerbung@deltamedica.de